SEÑORA PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 14 y 15 minutos)

La Comisión de Transporte y Obras Públicas tiene el gusto de recibir a representantes de la empresa MONTECON, a quienes les cedemos el uso de la palabra.

SEÑOR ZABALZA.- Soy Gerente General y Presidente de MONTECON y me acompaña el señor Jorge Fernández, Director de la compañía y uno de los principales accionistas.

En breves palabras quiero agradecerles el tiempo que nos han dispensado porque sabemos que, en estos momentos, están abocados a múltiples tareas. Nos permitimos recurrir a ustedes porque no hemos encontrado respuesta a nuestro problema en las autoridades competentes. Repito, consideramos necesario recurrir al Poder Legislativo para ver si pueden ayudarnos en este tema que creemos que afecta al país en general, ya que estamos hablando de una actividad tan importante como es la que se desarrolla en el Puerto.

Por fax les adelantamos las razones por las que pedíamos ser recibidos por la Comisión, pero de todas formas quisiera repetirlas para ver si podemos encontrar alguna solución o lograr una intervención por parte de los señores Senadores ante el Poder Ejecutivo.

MONTECON es una empresa de capitales uruguayos y se creó hacia fines del año 2000 por la conjunción de los principales operadores de contenedores del Puerto de Montevideo. El proceso de desarrollo en los puertos exigía empresas más fuertes, con mayor capacidad de inversión, y por eso nació la empresa. Se realizaron inversiones y durante el año 2001 MONTECON fue la compañía sobre la cual pivoteó el Puerto de Montevideo. Estas no son palabras, sino hechos. En el año 2001 el Puerto de Montevideo movió aproximadamente 195.000 contenedores y a través de MONTECON, producto de la unión de las empresas y con las inversiones realizadas, movilizó aproximadamente 190.000, por lo que realmente fue la columna vertebral.

Este es un hecho importante, porque se trata de una empresa local que incorporó tecnología y, además, fue un atractivo para la terminal de contenedores que después se desarrolló en el muelle de escala, porque probó que el Puerto de Montevideo, más allá de que su ubicación geográfica la hace más atractiva que otros puertos de la región, como es el de Buenos Aires, tenía capacidad de movilizar contenedores.

Las condiciones impuestas en el llamado a licitación –personalmente, en ese momento, no estaba en la compañía, pero los hechos son tal cual los estoy relatando- excluían la participación de una empresa uruguaya, por los parámetros mínimos que les pusieron de patrimonio neto.

Quien acaba de entrar, en estos momentos, es el señor Julio Arocena, que también es Director y accionista de la compañía.

Les estaba explicando que las condiciones de la licitación le impedían, en este caso a MONTECON por las restricciones que se habían impuesto en el Pliego, tomar un papel protagónico. Podría haberlo hecho a través de un consorcio, pero habría quedado relegada a un papel secundario, como está sucediendo en estos momentos con algunas empresas que intervienen en la terminal de contenedores.

Entonces, MONTECON tomó la segunda opción que surgía del Pliego, es decir, la de competir desde los otros muelles del Puerto.

Si me permiten, les voy a mostrar un plano de la Administración Nacional de Puertos, porque el tema portuario así lo requiere. Lo que se licitó, en su momento, no fue la terminal de contenedores, sino una terminal de contenedores. Esta es una diferencia importante. Lo que se licitó fue el muelle de escala, donde ya estaba instalada una grúa pórtico que era propiedad de la Administración Nacional de Puertos. A través de esa grúa, de uso público, el Puerto atendía la operación con contenedores, y a eso se sumaba una inversión de capitales privados a través de las grúas móviles. Estas últimas, son grúas especiales que permiten mover contenedores de un muelle a otro. Para un Puerto como el de Montevideo esto es muy valioso porque le otorga gran ductilidad a sus operaciones. Debo aclarar que las grúas grandes andan sobre rieles, es decir que su única capacidad de traslación es a través de rieles sobre el muelle que están instaladas. Me podrán preguntar por qué no se opera siempre con grúas móviles, pero la diferencia está en que las que corren sobre rieles otorgan una gran velocidad a la carga y descarga de buques, sacrificando ductilidad por velocidad; en cambio las otras grúas, que tienen mayor facilidad para atender a un buque en distintos muelles, son más lentas. En términos generales puedo decir que las grúas grandes insumen la mitad del tiempo, otorgando una gran ventaja a quienes las tienen.

En su momento, MONTECON vio esta ventaja, y si bien no podía intervenir en la licitación, como el Pliego prevé la competencia -lo dice expresamente- para el operador de la terminal que debería competir con otros operadores, pidió permiso para instalar una grúa pórtico en estos muelles, que es un lugar apto para operar con "containers". Esto fue hecho hacia fines del año 2000, incluso, antes de la licitación.

Este pedido no fue contestado por parte de la Administración Nacional de Puertos y algunas de las razones que expusieron fue que eso desalentaría el proyecto de la terminal de contenedores.

Finalmente, se produjo la licitación en julio del año 2001, que la ganó el grupo de empresarios compuesto mayoritariamente por un grupo belga, en un 60%, y un grupo de empresas uruguayas entre las cuales está FANAPEL, SAMAN, el empresario Luis Brown y Zona Franca de Montevideo.

Como los señores Senadores sabrán, en la subasta se pagaron U$S 17:100.000 por las acciones de la terminal y el concesionario tomó posesión en diciembre del año 2001.

Disculpen, señores Senadores, que cuente esta historia, pero es para que comprendan las razones por las que estamos aquí.

Durante todo el año 2001, MONTECON operó la mayor parte de los contenedores, pero cuando empezó a operar la nueva terminal empezamos a enfatizar lo importante que era tener una grúa pórtico, porque conocemos el negocio y sabemos que los armadores de las líneas marítimas le otorgan gran importancia a ello. Los buques cuestan mucho y cuando el concesionario trae una grúa pórtico adicional, que no es una grúa nueva pero que trabaja bien, le otorga, a la carga y descarga, una velocidad muy superior a la que podemos darle nosotros con nuestras grúas móviles.

Nosotros le explicamos a la Administración Nacional de Puertos que si quieren que haya competencia, debemos tener la posibilidad de ofrecer lo mismo; si no la competencia es ilusoria. No hay competencia si no se puede ofrecer el mismo servicio. Por esa razón comenzamos a hacer las gestiones para obtener una grúa grande, pero como no obtuvimos respuesta por parte de la Administración Nacional de Puertos, a partir de allí se empezó a producir una transferencia y, poco a poco, los clientes de MONTECON se fueron hacia la terminal.

Acá hay un hecho que es importante señalar. ¿Cuál era el objetivo de la terminal? En realidad, el mercado que en ese momento atendía el Puerto de Montevideo estaba bien atendido y podría estar en condiciones de competencia, pero el gran valor que tenía esa licitación era que se suponía que el nuevo operador iba a incrementar el volumen de carga que tenía el Puerto de Montevideo. Esta es la cuestión clave. De esa forma se estableció un mercado de competencia con un volumen mayor al que se estaba operando en el año 2001, de estos 190.000 contenedores.

La otra restricción que tenía la terminal de contenedores era que debía operar exclusivamente en el área otorgada -que es donde gana la concesión- y si el trabajo que se captaba era por incorporación de nuevo tráfico -cosa que no se produjo- o por clientes que pertenecían al mercado existente -que fue lo que realmente pasó-, había que extender este muelle. Es decir no utilizar los muelles públicos sino extender el muelle. Esa restricción está claramente establecida en una resolución de la Administración Nacional de Puertos, que ya entregué. Originalmente había que evitar algo que en los hechos se produjo. ¿Qué es lo que está pasando? La terminal de contenedores tiene dos grúas pórtico, por lo que le presenta a las líneas marítimas un servicio que nosotros no podemos ofrecer, porque hay una cuestión de velocidad de carga y descarga. No es un tema de software ni nada de esas cosas que se dicen, sino que se trata que poseen un equipo más rápido que el nuestro, con ventajas y desventajas. La realidad es que descargar con una grúa grande un barco que tiene, por ejemplo, 600 contenedores, puede insumir 12 horas -es decir, cincuenta contenedores por hora-; pero si se descarga con las otras grúas, se tarda 18 horas. Teniendo en cuenta esto y el costo del barco, es lógico que el armador le diga a los Directores de MONTECON que los aprecia mucho y que, si bien trabajó mucho tiempo con la compañía, seis o siete horas de más le cuesta muchos miles de dólares, y por lo tanto se va.

TCP ofrece sus servicios, pero, llegado el momento, con un solo muelle no puede atender toda la demanda y, por lo tanto, en algunas oportunidades tendrá superposición. En cierta forma, eso estaba bien orientado por la Administración Nacional de Puertos, porque permitía regular el mercado o, por lo menos, permitía que el mercado se distribuyera, y por eso le comenté a la terminal Cuenca del Plata -que es el concesionario- que no está habilitado para operar fuera del muelle de escala. Entonces, cuando van a visitar a los primeros armadores dicen: "Tomo la ventaja", los otros dicen: "Pero si no tiene muelle yo tengo que esperar. Entonces esa ventaja que ustedes me dan no es tal y sigo esperando como un proveedor habitual". Con esto, intento explicarles cómo fueron las negociaciones.

¿Qué hace TCP? Como no puede operar fuera del muelle de escala, habilita a la empresa que es la sociedad controlante de TCP, que es una sociedad compuesta, el 80% por el capital privado que fue el que compró la subasta, Nelsury S.A. y el 20% por la acreditación de la Administración Nacional de Puertos; el concesionario se llama Terminal Cuenca del Plata. Todo el control está ejercido por la empresa belga. Como TCP no puede salir, ellos habilitan a la empresa dueña de las acciones que tiene el 80%, que es Nelsury S.A. que, en definitiva, es lo mismo que TCP porque es una empresa que tiene las acciones. Ellos los ofrecen a los armadores y les dicen que todas las veces que el muelle esté libre se los atenderá con las dos grúas pórtico, pero si alguna vez el muelle está ocupado se los atenderá a través de Nelsury S.A.. Entonces, la línea armadora evalúa que hay alguien que ofrece el mejor servicio, que es el muelle de escala por las grúas pórtico; si alguna vez el muelle está ocupado opera en los muelles libres y ofrece lo mismo que MONTECON. Si llega con tiempo, lo atiende un hotel de cinco estrellas; de lo contrario, lo hará uno de cuatro estrellas. Sin embargo, MONTECON nunca puede ofrecer más que la segunda opción, es decir, no puede ofrecer un hotel de cinco y otro de cuatro estrellas porque no cuenta con dos pórticos. Entonces, el viajero que va a un país extranjero se inclinará por la agencia que ofrece las dos posibilidades. Al no tener ellos un mayor tráfico, nosotros este año hemos tenido un buen movimiento de contenedores aunque el Puerto este año va a mover un poco menos que el anterior. Pensemos que este año se moverán unos 185.000 contenedores en el Puerto, de los cuales nosotros operamos unos 140.000, por lo que tuvimos un buen movimiento. Sin embargo, este hecho poco a poco está generando que nosotros vayamos perdiendo mercado. Se podrá decir que no nos podemos quejar porque éstas son las reglas del juego, pero el problema es que en estas condiciones no podemos competir porque no tenemos posibilidad para ello.

Por ejemplo, los señores Senadores habrán leído en los diarios que Marks, que es la compañía armadora más grande, la primera del mundo, el día viernes trae el barco más grande que ha llegado a Montevideo. Esta compañía fue cliente nuestro por muchos años, pero en el mes de setiembre decide dejarnos porque el barco que trae debe moverse con grúas pórtico, y entonces, ni siquiera tuvimos la posibilidad de retener el cliente. En este caso, la decisión de Marks, que tenía contrato y lo tuvo que rescindir, se debió a que un buque de 600 contenedores no puede operar tantas horas en esas condiciones, y por precios similares fueron al muelle de carga. Esto también está sucediendo con otros clientes.

Nosotros hemos planteado a la Administración Nacional de Puertos que, de continuarse esta situación, va a significar, a corto plazo, la desaparición de la empresa o su reducción a una muy pequeña, a pesar de que en su momento MONTECON movía la mayor parte del Puerto.

La solución a este problema transita por dos vías. Por un lado, se nos debería habilitar una grúa pórtico, lo cual es una necesidad para el Puerto, aunque no podemos convencer a las autoridades de ello. Como los señores Senadores habrán leído en los diarios, se habla de Montevideo como un puerto "hard", que concentra carga, pero un puerto de estas características nunca puede operar solamente con dos grúas pórtico; pensemos que en Buenos Aires había como 15 ó 16, aproximadamente. O sea que lo que estamos pidiendo a las autoridades es que se le permita al sector privado invertir y, por otra parte, que se aplique a Nelsury S.A. la misma restricción que tiene TCP. Con esto nos referimos a que no se haga ese cambio de figura societaria que, en definitiva,

apunta a lo mismo; si TCP no puede trabajar, entonces lo hace Nelsury S.A. que es el accionista controlante y, en realidad, si puede trabajar Nelsury S.A., también lo puede hacer TCP porque el interés económico es el mismo.

Ante varias gestiones nuestras y planteos de legitimidad –hemos traído las notas correspondientes, porque todo esto ha sido hablado largamente con la autoridad portuaria e, inclusive, hemos tenido una reunión con el señor Ministro- la Administración Nacional de Puertos hace una convocatoria a interesados para instalar una grúa pórtico en estos muelles, pero lo hace en tales condiciones que es lo mismo que negarse. Para que se tenga una magnitud de la inversión, cabe aclarar que una grúa pórtico cuesta aproximadamente entre U$S 3:500.000, si es usada, y U$S 5:000.000, si es nueva. La Administración Nacional de Puertos emite un permiso mediante el cual aclara que en seis meses debe colocar una grúa, pero que el plazo máximo otorgado es de 18 meses, luego de lo cual debe ser retirada porque hay una licitación. Eso es lo mismo que decir que no, porque una inversión de U$S 5:000.000 nunca se recupera en 18 meses.

Por otra parte, ahora se está llamando a licitación para una terminal polivalente, que es una propuesta interesante a la cual hay que hacerle algunos ajustes. Nosotros estamos muy interesados en ella, pero lo cierto es que va a demandar, al menos, un año y medio. Mientras tanto, MONTECON va viendo como, poco a poco, sus clientes se van transfiriendo al muelle de escala o al concesionario.

Ya que cuando uno presenta un problema debe presentar una solución, nosotros lo que estamos proponiendo a la Administración Nacional de Puertos es que nos dejen instalar una grúa pórtico este año y si ganamos la licitación, esa grúa sigue operando, pero si la perdemos, se la lleva a una tasación internacional y el concesionario que gane, que la va a necesitar, la compre a un precio que se fije mediante valores internacionales. La Administración Nacional de Puertos no ha dado ninguna respuesta a esta propuesta.

Por nuestra parte, estamos muy cerca de iniciar acciones legales contra la Administración Nacional de Puertos, pero ese no es nuestro negocio, sino que lo es cargar y descargar barcos. Lo que sucede es que nos sentimos totalmente acorralados con esta situación y desde hace varios meses venimos luchando al respecto. Resulta muy feo para la persona que tiene que hablar con los clientes cuando se le dice que lo que le ofrece no sirve, que aunque le baje el precio o le ofrezca tales condiciones si no tiene tal equipo, no se puede hablar. Al respecto, los invito a que hablen con compañías marítimas. Entonces, en esta instancia, cuando ya estamos en puerta de una situación legal -nos está asesorando el Estudio Olivera-Delpiazzo- pensamos que de todas maneras estábamos a tiempo de encontrar alguna solución y de ver si el Poder Legislativo podía intervenir de alguna forma.

Para redondear, quiero decir que siempre se escucha que el grupo que ganó la terminal del muelle de escala pagó U$S 17:100.000. Esto es cierto, y es una suma muy importante de dinero, pero hay dos o tres aspectos que no se mencionan. Uno de ellos, es lo mucho que recibió y esto es lógico, porque el empresario no pone el dinero de generoso. Ellos recibieron 30 años de concesión, no pagan ningún derecho de alquiler por todo el espacio que han recibido -que son diez hectáreas en la mejor área para operar contenedores en el Puerto de Montevideo- se les dio una grúa Gantri por la que no pagan ningún alquiler –y a la que le han hecho algunas tareas de mantenimiento, por lo que la tienen en muy buen estado- reciben todos los usos de derechos de muelle de los barcos que atracan allí, le pagan a la Administración Nacional de Puertos una tarifa más baja que la que paga cualquier operador del Puerto y recién a los siete años tienen obligación de empezar a construir el segundo muelle. No digo que todo esto esté bien o mal, sino que quería poner las cosas en su justo medio, porque los U$S 17:000.000, que surgen en cualquier planteo que se hace, son como pagar el alquiler adelantado por 30 años de una instalación muy buena. Ellos habrán sacado sus números y les habrán cerrado. Lo que quiero decir con esto es que lo que pagaron no ha sido gratis, pues han recibido bastante.

Por otra parte, se dice que los empresarios locales no hacen esas inversiones. En el caso de MONTECON, ha hecho muchas. Cabe aclarar que el patrimonio neto de MONTECON es superior a la de la terminal de Cuenca del Plata y es de U$S 8:400.000. Nuestra empresa no tiene ninguna deuda con el mercado financiero local; se ha financiado con el aporte de accionistas y las únicas deudas que posee son por las compras de equipamiento que estamos pagando en préstamos a largo plazo. MONTECON pagó durante el año 2001 a la Administración Nacional de Puertos U$S 5:300.000 –estos son números exactos- lo cual representa aproximadamente el 12% de los ingresos que recibió la referida Administración en dicho año. O sea que el operador le ha transferido o ha actuado como agente de retención a la ANP. Durante este año, estimo que estaremos pagando a la Administración Nacional de Puertos cerca de U$S 3:000.000. Por lo tanto, en poco tiempo, si las condiciones no hubiesen cambiado, esos U$S 17:000.000 también los hubiese recibido la ANP o el Estado uruguayo.

Entonces, el gran beneficio que tiene esta terminal, si tiene éxito –y ojalá lo tenga- no son los U$S 17:000.000, sino la captación de mayor tráfico y luego la ampliación del muelle. Digo esto porque, con el sistema anterior, los U$S 17:000.000 la Administración Nacional de Puertos también los tenía, y más también. Esto lo señalo simplemente para poner las cosas en su justa medida. Muchas veces, cuando se habla de capital extranjero nos sentimos impulsados a retroceder, pero realmente la gran diferencia entre lo que fue una empresa local y una extranjera no fue que tuviera mejor equipamiento –porque los equipos se compran en el mercado y, por ejemplo, los software nosotros los teníamos- sino las posibilidades de financiación. La empresa que compró la terminal tiene una deuda consolidada de más de U$S 22:000.000. Por supuesto que me estoy refiriendo a TCP y Nelsury S.A., pues una empresa uruguaya es imposible que obtenga una financiación de ese tipo. Por eso, la gran diferencia está por la posibilidad de obtener una financiación a largo plazo y barata.

En definitiva, nosotros venimos a hacer conocer esto -todo lo que hemos expresado aquí está dicho en la Administración Nacional de Puertos y hemos traído documentación al respecto- y a tratar de que los señores Senadores puedan intervenir de alguna manera ante la ANP para lograr que se cumplan estas dos cosas: que se nos autorice a instalar una grúa pórtico y que se extienda a Nelsury S.A. la misma restricción que a TCP para operar fuera del muelle de carga. De lo contrario, nosotros como empresa tenemos muy pocas posibilidades en el mediano plazo de continuar operando y por eso estamos tan preocupados. Es de destacar que hace dos o tres meses que venimos despidiendo gente. MONTECON ocupaba, directa e indirectamente, cerca de 300 personas; el plantel permanente de setiembre era de casi 140 personas, a lo que se sumaba el personal contratado, pero ahora hemos despedido cerca de 40 personas debido a la caída de volumen, por lo que se distribuye todo entre dos. Lo ideal sería que se traiga más tráfico y si se distribuye el mercado entre dos operadores, que se pueda competir. El argumento de que uno hace inversiones y el otro no, es falso, porque MONTECON paga más por no haber hecho la inversión. Por cada contenedor que ellos mueven, pagan U$S 10 a la Administración Nacional de Puertos, mientras que nosotros pagamos U$S 16, o sea, que la diferencia es como entre quien compra una casa o quien la alquila. Esos son los argumentos.

La Administración Nacional de Puertos coopera, pero está en una situación difícil y se ve presionada. Cuando sale el llamado a interesados de la Administración Nacional de Puertos para instalar las grúas pórtico, hay presiones de la Embajada de Bélgica. A los pocos días, dicha Embajada presiona –interviniendo en un tema puramente privado- a la Administración Nacional de Puertos y al Poder Ejecutivo para que ese permiso quede sin efecto. En la competencia cada uno puede dar sus argumentos, pero me parece que nada tiene que ver la representación diplomática de otro país para intervenir en un diferendo entre privados.

SEÑOR FERNANDEZ.- Soy Director y miembro del Comité Ejecutivo de MONTECON y desearía hacer algunos agregados a lo expresado por el señor Zabalza.

En primer lugar, quería mencionar que MONTECON es la unión de los cuatro operadores –ahora tres- que operaban en el Puerto de Montevideo y que compitieron duramente durante 1998 por la terminal. De esa dura competencia que sufrimos todos, surgió una nueva visión y una necesidad de asociación que llevó a formar esta compañía, que nos enorgullece.

Durante los años 1999 y 2000 el Puerto se encontraba en uno de sus peores momentos debido a la falla ya mencionada, y el promedio de contenedores movidos por hora se situaba entre 8 y 10. El hecho de que MONTECON -es decir este nuevo grupo- invirtiera en maquinaria –son inversiones que superan los U$S 18:000.000 o U$S 20:000.000 durante los años 2000 y 2001- llevó a que se pudiera aumentar el rendimiento a 35 contenedores por hora. Cabe agregar que la tecnología fue desarrollada por uruguayos y los contactos también fueron llevados adelante por uruguayos. Se llevaron a cabo movimientos logísticos como ser, por ejemplo, traer toda la producción del Sur patagónico argentino a través del puerto de Montevideo y no del de Buenos Aires. Eso significaron unos 60.000 ó 70.000 movimientos anuales de cajas. También se realizaron otros movimientos logísticos con el Paraguay y el Norte argentino. Esa fue una idea local y estamos orgullosos de que los uruguayos hayamos podido hacer eso.

Como dijo el señor Zabalza, hoy nuestro capital neto se encuentra en el entorno de los U$S 8:400.000, sólo tenemos deudas con proveedores extranjeros y no tomamos ni un solo dólar de la plaza financiera local. Creemos que es importante decirlo porque no es el caso de nuestros competidores de los que, por lo menos, tres empresas se encuentran seriamente endeudadas con el Banco de la República y evidentemente afectan fondos de las empresas al desarrollo del puerto.

Por otra parte, todas las ofertas que realiza TCP, cuyo 20% de capital es de la Administración Nacional de Puertos, están rotuladas TCP-Nelsury S.A. Los documentos mediante los cuales la Gerente Comercial de TCP le aclara a la Administración Nacional de Puertos que, efectivamente, ella hace esa oferta a espaldas de TCP y que ambas compañías son controladas por Catoen Natie, están incluidos allí. Dichos documentos fueron obtenidos directamente por la Administración Nacional de Puertos y por nosotros a través de nuestros clientes, en la competencia diaria.

Cabe agregar que cuando hablamos de la instalación de dos grúas en los muelles 8 y 9, eso estaba encuadrado dentro del plan de desarrollo del puerto y de las decisiones que, en su momento, adoptó el Gobierno del doctor Lacalle en cuanto a hacer dos terminales: una de contenedores propiamente dicha y otra multipropósito. En todo momento aclaramos que la instalación de esas grúas correría por cuenta nuestra, pero durante dos años se nos negó nuestro derecho genuino, como uruguayos, de efectuar esas inversiones. Quisiera ser un poco más explícito que el señor Zabalza. Somos uruguayos, pero no se nos ha dado el derecho a invertir en el Uruguay; sin embargo, el señor Embajador de Bélgica en el Uruguay, cuya base está en Buenos Aires, tiene más poder que nosotros. Por ello, quisiéramos contar con un Embajador uruguayo en el Uruguay para que proteja nuestros legítimos intereses de inversión, y esperamos que esta mesa pueda ser una buena embajadora.

La instalación de las mencionadas grúas fue autorizada por el señor Presidente. El Presidente de la Administración Nacional de Puertos nos ha informado que antes de que el Directorio aprobara la instalación de las grúas en los muelles 8 y 9, consultó con el señor Presidente de la República y con el señor Ministro, obteniendo un enfático apoyo del primero y una débil aprobación por parte del señor Ministro. Sin embargo, quince días después y luego del "lobby" realizado por el señor Embajador de Bélgica, por la gente de Zona Franca, por el señor José Villar, cuñado del señor Brown, accionista de TCP y, a su vez, mano derecha del señor Presidente de la República, y por el señor Ricardo Zerbino, el ingeniero Aguerre nos informó que no se autorizaría la instalación de las grúas por expreso pedido y orden del señor Presidente de la República.

Ahora quisiera hacer unas pequeñas comparaciones. Nuestros colegas de TCP -a quienes les deseamos que les vaya bien y que realicen un buen emprendimiento porque cuanto mejor les vaya a ellos y a nosotros, mejor será para el Puerto- hasta el momento no incorporaron un solo cliente nuevo al Puerto de Montevideo, a pesar de que ese era el compromiso asumido cuando ellos ganaron el remate, de acuerdo con las cláusulas de reglamentación del mismo. Por otra parte, el remate exigía un capital mínimo de U$S 6:000.000, monto que hasta el día de hoy no fue integrado, por lo que hay una severa ruptura de las condiciones del remate que daría, incluso, para impugnarlo. A su vez, dentro de las condiciones del remate se establecía que se deberían emplear 30 obreros de la Administración Nacional de Puertos, lo que no se hizo. Si bien se establecía una multa de U$S 30.000 por persona, ésta demoró en aplicarse por varios meses y hasta la semana pasada no se había pagado. Si cualquiera de nosotros, que somos usuarios de la Administración Nacional de Puertos, no pagamos una multa, a la semana siguiente se nos cortan los servicios; sin embargo, TCP ha seguido operando.

La semana pasada, luego de nuestros reclamos, finalmente TCP se vio favorecida con un sistema de pago de multas en cuatro cuotas, sin intereses, que iría del año 2003 a noviembre de 2004. Finalmente, esta compañía uruguaya cuyo capital neto es de U$S 8:500.000 hoy en día es más fuerte que TCP. Catoen Natie, que es la compañía madre y que debería ser la operadora internacional con conocimiento, hoy no opera en ninguna terminal de contenedores internacional del mundo. Operó la terminal de Sibruge en Amberes, la que fue cerrada y ahora se encuentra en juicio con las autoridades de Bélgica. También operó una pequeña terminal en Amberes que fue vendida a la firma P&O Ports hace dos años. Por tanto, concretamente, no existe experiencia en este tipo de operaciones, en cambio, son muy reconocidos en Europa como un buen operador logístico interno.

Esto era cuanto quería agregar.

SEÑOR AROCENA.- Quiero hacer hincapié en algunos ítems del tema de la competitividad en el Puerto, porque desearía que quedaran remarcados, ya que ese es uno de los objetivos de nuestra visita. El Poder Ejecutivo ha cometido errores y hay responsables de que el operador que está allí no sea el indicado que el Uruguay necesita. De todos modos, eso ya está hecho y hay que convivir con eso.

Volviendo a lo que decía el señor Zabalza, el ganador de la subasta paga un precio por ciertos derechos que adquiere, pero también contrae determinadas obligaciones. El Uruguay, en la subasta, busca básicamente tres objetivos: traer "know how" externo al Uruguay, que ya se sabe quién es el operador y en dónde más actúa; traer la necesidad de nuevos mercados –que ya está dicho que no han traído ni siquiera un solo contenedor nuevo al mercado- y, por último, la obligación de invertir en el espacio que se le brinda. Esto último significa extender lo que se llama el muelle de escala en 250 metros. Esa extensión tiene dos gatillos: uno de ellos es el transcurso de seis años de concedida la terminal, y el otro tiene que ver con la necesidad en función de la demanda del mercado. La que se dé primero de las dos es la que dispara la necesidad de invertir en el muelle escala y la extensión del mismo. Si la terminal TCP, o TCP Nelsury, que es su controlante, o TCP con el socio o la empresa uruguaya que sea, necesita más espacio para operar –como lo está necesitando, evidentemente- se está dando el momento del gatillo, en el cual tiene que invertir. Entonces, lo que tiene que hacer la terminal o el concesionario para cumplir con la ley, es extender el muelle en 250 metros.

Nosotros damos un ejemplo que es muy gráfico. Según versiones de prensa, en febrero estaríamos concediendo la terminal en la licitación por el Aeropuerto Internacional de Carrasco. El hecho de que los concesionarios del Puerto esquiven la inversión y operen en el resto del Puerto, sería como ver al concesionario del Aeropuerto Internacional de Carrasco, que se compromete a hacer pistas u otras inversiones en la terminal, pero no las hace porque realiza un acuerdo con el Aeropuerto de Laguna del Sauce o con el de Melilla, y en lugar de invertir en pistas, baja los aviones en el primero de ellos y pone ómnibus para que traiga a los pasajeros. Debemos tener cuidado en la forma en que controlamos que los que ofrecen cumplan con ello, a fin de que se nos respete como país para el emprendimiento de nuevas inversiones.

Por otro lado, los U$S 17:100.000 que ellos ofrecen, no es por la compra de un monopolio ni del cien por ciento del Puerto, sino que consiste en la concesión de la terminal por treinta años, muy concreta y allí tiene que circunscribir sus operaciones, invertir y desarrollar la terminal. Digo esto porque si con los U$S 17:100.000 compraran todo el Puerto, no estaríamos cumpliendo con lo que dice allí. Todo esto es con respecto a TCP.

En lo que tiene que ver con MONTECON, como conocíamos el negocio, mucho antes de la concesión de la terminal ya sabíamos que se necesitaban grúas pórtico para poder competir en igualdad de condiciones, según lo establece la Ley de Puertos y el decreto de la concesión de las acciones en subasta pública. Por ello, solicitamos formalmente a las autoridades la instalación de una grúa pórtico en otro muelle del Puerto, como única manera de competir realmente con la terminal y de mantener nuestro mercado, frente al ataque de competencia con la terminal que íbamos a recibir. Esto se nos viene negando desde hace dos años, sin darnos siquiera una contestación, lo que quiere decir que nosotros no sabemos formalmente cuáles son los aumentos de la Administración Nacional de Puertos. Por supuesto que esto es deliberado, porque no se trata de un olvido o de una omisión, y sabemos que para nosotros es imposible competir sin contar con los elementos adecuados, lo que ha llevado a que nos sigan sacando, un día sí y otro también, nuestros clientes, sin aportarle nada al Uruguay.

En definitiva, de los tres objetivos que teníamos, solamente nos queda preservar uno, que es el de la inversión, porque si nos circunscribimos a operar en la terminal, ni siquiera vamos a poder cumplir con ese objetivo, que creemos que es muy importante para el país.

Por otra parte, no hay ningún argumento comercial, político o jurídico que nos demuestre que poner más grúas en el Puerto, en un momento en que nadie invierte en el país, es negativo para el Uruguay. En dos años no hemos podido encontrar en qué basan las autoridades la negativa a que nosotros invirtamos. Es más; si decimos que el Uruguay tiene que ser un país de servicios y centro de distribución, cuanto mejor equipado esté el Puerto para que pueda operar la mayor cantidad de barcos y que ello se haga lo más rápido posible, mejor será para el país a los efectos de competir. Digo esto, porque nosotros no competimos internamente con TCP, sino con la región, con Buenos Aires, con Rio Grande do Sul , que se está preparando, con Paranaguá, y esa es nuestra competencia. Es decir: o somos puerta de entrada al MERCOSUR de las mercaderías que lleguen a la región, o va a serlo Rio Grande do Sul, Paranaguá o Buenos Aires. En la medida que queramos ser nosotros, tenemos que habilitar la posibilidad de nuevas inversiones y competencia. Si lo negamos, y más aún sin razón, no estamos cumpliendo o siendo coherentes con el objetivo que nos hemos trazado como país.

SEÑORA PRESIDENTA.- La exposición de nuestros visitantes ha sido muy clara.

Como es habitual, entre otras cosas que podamos resolver los miembros de esta Comisión, vamos a hacer llegar la versión taquigráfica de esta sesión a la Administración Nacional de Puertos y al Ministerio de Transporte y Obras Públicas.

En el día de hoy faltan algunos integrantes de la Comisión, porque están reunidos en el Anexo, donde está sesionando una Comisión a la que ha concurrido el Ministro Atchugarry, pero les haremos llegar la versión taquigráfica y el resto de la documentación.

La Comisión de Transporte y Obras Públicas agradece la presencia de los representantes de MONTECON.

Se levanta la sesión.

(Así se hace. Es la hora 15 y 6 minutos)